

一个二手房中介自述：我的“骗钱”玄机 PDF转换可能丢失  
图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/280/2021\\_2022\\_\\_E4\\_B8\\_80\\_E4\\_B8\\_AA\\_E4\\_BA\\_8C\\_E6\\_c123\\_280241.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/280/2021_2022__E4_B8_80_E4_B8_AA_E4_BA_8C_E6_c123_280241.htm)

最近，建设部联合央行叫停房地产中介“吃差价”行为，击中了一些房地产经纪公司的软肋。长春市一位二手房中介自曝真相，向记者讲述了中介公司利用“现金收房”和“吃差价”赚黑心钱的内幕。以下就是这位二手房中介的自述：瞒天过海，买卖通吃

2005年8月，大学刚毕业的我通过重重面试，最后成为当时在二手房市场上如日中天的“XX房地产有限公司”的一名员工，也有了个听起来不错的职位“置业顾问”。当时的“XX房地产公司”分店遍布长春市各主要片区，经手二手房套数一直稳居长春二手房市场头把交椅，待遇薪水也很不错，初入社会的我为能找到这样一份工作而开心不已。入公司第一天，我们就被分配到连锁店接受培训，我第一个呆的地方在南关平阳地区。下店第一天，店长只拿出来一兜子写着“个人求购住房”的小广告，让我把平阳周围十个小区挨个门洞贴一遍，美其名曰让我熟悉小区环境。后来我才知道，贴小条也是我们这些所谓的“置业顾问”工作内容之一。小条贴了十来天，终于有了效果，开始有人打电话问我是不是买房子。按照店长的培训，我们出去获得房源是要以个人身份把房子低价买进来，然后以公司身份说是替房主卖房再高价卖出去。赢利点就在中间的差价。第一次看房之前，老员工在进屋之前都和我交代好了，说他要装作我哥，要给我买房子结婚。第一套房子的房主是个老爷子，70来岁，房子没问题，就是产权更名过户不太好办，当然这些在我们经

过房地产知识培训的人眼里根本不算是个问题。为了能以更低的房价把房子买到手，我们两个人利用种种手段让老爷子认为他的房子只有卖给我们才能更名过户，而我们更名也需要花很多的钱。在一番又一番的轰炸下，老爷子终于把原本已经很低的价格再降了5000元钱。说白了，我们的挣钱手段就是凭着自己对二手房价格的了解去买那些对价格不了解的人的房子，并让他们感觉他们卖的房子已经是个很高的价格了。第一套房子一更名过户，马上进入销售。这时“XX房地产公司”就会利用自己的资源优势，把所有连锁店对这套房子感兴趣的客户统一时间约到房子里，造成一定的“抢购”局面。再报一个就算讲下来一两万还会挣一两万的价格。名义是房主委托给我们卖的，我们只赚取中间的中介服务费。第一套房子当天更名，当天就卖了出去。我“骗”来的第一套房子在一天时间里就挣了一万八千元，当时的我一方面被当天的抢购现场场面吓了一跳，另一方面又为来钱之快、之多而暗暗惊讶不已。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)